الحركة النهضية في أهمية الزكاة

The HASAN GIPO

Centre for Islamic Philanthropy Education, Research & Development

PUSAT PENDIDIKAN, PENELITIAN, & PENGEMBANGAN FILANTROPI ISLAM

Background Papers Series # 1

HASAN GIPO

Saudagar-Aktivis, Ketua Tanfidziyah NU Pertama

oleh:

ABDUL MUN'IM D.Z.

OFFICE ⏩ THE HASAN GIPO CENTRE – PONDOK PESANTREN ANWAR FUTUHIYYAH

ADDRESS ⏩ BLOTAN RT-3/RW-40, WEDOMARTANI, NGEMPLAK, SLEMAN, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA 55584 – INDONESIA

E-MAIL ⏩ HASANGIPOCENTRE@GMAIL.COM | URL ⏩ HTTPS://INDEPENDENT.ACADEMIA.EDU/HASANGIPOCENTRE

Hasan Gipo
Saudagar-Aktivis, Ketua Tanfidziyah NU Pertama

Oleh: Abdul Mun'im D.Z.

Tokoh yang satu ini sangat terkenal, karena dialah orang yang pertama kali mendampingi Kiai Hasyim Asy'ari dalam mengurus NU. Walaupun tokoh ini terkenal, tetapi sangat sedikit diketahui, sehingga kehadirannya masih sangat misterius.

Ia lahir dari lingkungan keluarga santri yang kaya, yang bertempat tinggal di kawasan perdagangan elit di Ngampel yang bersebelahan dengan pusat perdagangan di Pabean, sebuah pelabuhan sungai yang berada di tengah kota Surabaya yang berdempetan dengan Jembatan Merah. Dinasti Gipo ini didirikan oleh Abdul Latif Sagipoddin (Tsaqifuddin) yang disingkat dengan Gipo.

Mereka ini adalah masih santri bahkan kerabat dari Sunan Ampel, karena itu keislamannya sangat mendalam. Sebagai pemuda yang hidup di kawasan bisnis yang berkembang sejak zaman Majapahit itu, Sagipoddin memiliki etos kewiraswastaan yang tinggi.

Proses bisnisnya ditekuni mulai dari pedagang beras eceran, dengan cara itu ia memiliki kepandaian tersendiri dalam menaksir kualitas beras. Keahliannya itu semakin hari semakin tenar, sehingga para pedagang dan terutama importir beras banyak yang menggunakan jasanya sebagai konsultan kualitas beras. Dengan profesinya itu ia mulai mendapat banyak rekanan bisnis dengan modal keahlian bukan uang.

Ketika usinya sudah menjelang dewasa, ia diambil menantu oleh seorang saudagar Cina. Dengan modal besar dari mertuanya itulah ia bisa melakukan impor beras sendiri dari Siam, sehingga keuntungannya semakin besar dan semakin kaya. Perjalanannya ke luar negeri semakin memperbesar rekanan bisnisnya, beberapa pengusaha dari Pakistan, Arab Persia, dan India digandeng, sehingga semakin memperbesar volume ekspornya. Selain itu juga mulai melakukan diversifikasi usaha dengan mengimpor tekstil dari India. Karena itu ia menjadi pengusaha besar di kawasan perdagaangan Pabean, sehingga tanah-tanah di situ dikuasai.

Tetapi, ketika perkembangan bisnisnya terlalu ekspansif, maka akhirnya ia kebobolan juga, karena beras yang diimpor dari Siam itu dipalsu oleh rekanan bisnisnya dari Pakistan, ditukar dengan wijen, yang waktu itu harga wijen sangat rendah dibanding harga beras. Selain itu wijen tidak dibutuhkan dalam skala besar. Dengan penipuan itu bisnisnya sempat limbung selama beberapa bulan. Modal mandek, uang tidak bisa diputar karena tertimbun menjadi wijen yang tidak laku dijual, paling laku satu dua kilo untuk penyedap makanan. Sebagai anak muda yang baru bangkit, ia sangat terpukul dengan penipuan itu.

Namun, mertuanya yang pengusaha kawakan itu tidak menyalahkan, malah menyabarkan, karena kerugian merupakan risiko setiap bisnis. Ini sebuah cobaan dari Allah yang harus diterima. Dengan sabar, syukur, dan tawakkal serta usaha keras, insya Allah suatu ketika keuntungan akan diperoleh kembali, demikian nasehatnya. Sebagai seorang santri yang taat ia hanya bisa pasrah dan berdoa serta tetap berusaha.

Di tengah kelesuan bisnisnya itu tiba-tiba pemerintah Belanda membutuhkan wijen dalam jumlah besar. Tentu saja tidak ada pengusaha yang memiliki dagangan yang aneh itu, setelah dicari kesana-kemari akhirnya Belanda tahu bahwa Sagipoddin memiliki segudang wijen. Belanda sangat senang dengan ketersediaan wijen yang tak terduga itu, karena itu berani membeli dengan harga mahal.

Bak pucuk dicinta ulam tiba, maka minat Belanda itu tidak disia-siakan. Karena wijen itu dulunya dibeli seharga beras, maka Sagipoddin minta sekarang dibeli dengan seharga beras. Belanda yang lagi butuh tidak keberatan dengan harga mahal yang ditentukan itu, lalu dibelilah seluruh wijen Sagipoddin, maka keuntungan yang diperoleh berlipat ganda, sehingga perdagangannya juga semakin besar.

Keuntungan itu dipergunakan untuk mempercepat ekspansi bisnisnya, dan kawasan perdagangan yang strategis mulai dibelinya, yang kemudian dijadikan pertokoan dan pergudangan. Akhirnya ia juga bisnis persewaan toko, penginapan, dan pergudangan. Sebagai seorang santri taat, ia banyak mempergunakan hartanya untuk sedekah membangun pesantren dan masjid.

Banyak kiai besar yang diundang ke rumahnya. Sagipoddin sangat senang bila kiai yang berkunjung mau menginap di rumahnya, maka pulangnya mereka diberi berbagai macam sumbangan untuk pembangunan sarana pendidikan dan ibadah, sehingga dalam waktu singkat Sagipoddin sangat terkenal di Surabaya dan Jawa Timur pada umumnya. Walaupun ia bukan ulama tetapi karena masih keturunan ulama, maka ia sangat hormat dan mencintai ulama.

Abdul Latif Sagipoddin ini menikah dengan Tasirah, mempunyai 12 orang anak, salah satunya bernama H. Turmudzi, yang kawin dengan Darsiyah, mempunyai anak yang bernama H. Alwi, kemudian Alwi mempunyai sepuluh orang anak yang salah satunya bernama Marzuki. Dari H Marzuki itulah kemudian lahir seorang anak yang bernama Hasan, yang lahir pada 1896 di Ampel, pusat kota Surabaya, yang kemudian dikenal dengan Hasan Gipo. Jadi ia merupakan generasi kelima dari Dinasti Gipo.

Sebagai seorang yang mampu secara ekonomi, Hasan Gipo juga mendapatkan pendidikan cukup memadai, selain belajar di beberapa pesantren di sekitar Surabaya juga sekolah di pendidikan umum ala Belanda. Meskipun mendapatkan pendidikan model Belanda tetapi jiwa kesantriannya masih sangat kental dan semangat kewiraswastaannya sangat tinggi, sehingga kepemimpinan ekonomi di kawasan bisnis Pabean masih dipegang oleh keluarga itu, hingga masa Hasan Gipo.

Karena hampir seluruh kiai Jawa Timur merasa sebagai santri dan pengikut Sunan Ampel, maka setiap saat mereka berziarah ke makam keramat di kota Surabaya itu. Kunjungan mereka itu banyak disambut oleh Keluarga Gipo di Ampel. Persahabatan Hasan Gipo dengan para ulama yang telah dirintis kakeknya terus dilanjutkan, sehingga ia sangat dikenal oleh kalangan ulama, sebagai saudagar, aktivis pergerakan, dan administratur yang cerdik. Tidak sedikit pertemuan para ulama, baik untuk bahtsul masail maupun untuk membahas perkembangan politik, yang dibiayai dan difasilitasi oleh Hasan Gipo.

Sebagai sesama penerus Sunan Ampel dan sesama saudagar membuat Hasan Gipo sering bertemu dengan K.H. Wahab Chasbullah dalam dunia pergerakan. Sebagai seorang pedagang dan sekaligus aktivis pergerakan yang tinggal di kawasan elit Surabaya, hal itu sangat membantu pergerakan Kiai Wahab. Dialah yang selalu mengantar Kiai Wahab menemui para

aktivis pergerakan yang ada di Surabaya, seperti H.O.S. Tjokroaminoto, Dr. Soetomo, dan lain sebagainya. Di situlah Kiai Wahab dan Hasan Gipo berkenalan dengan para murid H.O.S. Tjokroaminoto seperti Soekarno, Kartosuwiryo, Muso, S.K. Trimurti, dan masih banyak lagi. Di situlah para aktivis pergerakan nasional baik dari kalangan nasionalis dan santri bertemu merencanakan kemerdekaan Indonesia.

Pertemuan antara Hasan Gipo dengan Kiai Wahab serta kiai lainnya makin intensif. Ia kemudian terlibat aktif dalam pendirian *Nahdlatul Wathan* (1914), walaupun tidak tercatat sebagai pengurus. Selanjutnya, ia juga menjadi peserta diskusi dalam forum *Tashwirul Afkar* (1916).

Karena itu pengetahuannya sangat teruji, dan kemapuan berargumentasinya sangat memukau. Selain itu, ia juga telah aktif terlibat dalam *Nahdlatut Tujjar* (1918) yang memang bidangnya. Dalam forum semacam itu ia berkenalan dengan ulama lainnya makin intensif, seperti Kiai Hasyim Asy'ari dan beberapa kiai besar lainnya di Jawa yang telah lama menjadin persahabatan dengan keluarga Ampel itu.

Bahkan, ketika para ulama membentuk Komite Hejaz dan akan mengirimkan utusan ke Makah, sumbangan Hasan Gipo juga sangat besar, karena dialah yang mempelopori penghimpunan dana dan ia sendiri pun menyumbang sangat besar. Atas prestasinya yang banyak memberikan sumbangan, dan memiliki kecakapan teknis dalam menangani administrasi organisasi serta penggalangan dana masyarakat.

Karena itu ketika Nahdlatul Ulama berdiri, dalam sebuah pertemuan terbatas yang dipimpin Kiai Wahab Hasbullah di kawasan Bubutan Surabaya itu, ia langsung ditunjuk sebagai Presiden *Hofdbestuur* (Pengurus Besar) NU sebagai Ketua Tanfidziyah, dan usul itu langsung disetujui oleh Kiai Hasyim Asy'ari yang sebelumnya sudah sangat mengenal Hasan Gipo serta latar belakang keluarganya.

Walau sebagai pengurus NU, bisnisnya tetap berkembang, bahkan kemudian juga dikembangkan ke sektor properti. Ia banyak memiliki perumahan, pertokoan, dan pergudangan yang ini kemudian disewakan. Saat itu, kebutuhan terhadap sarana bisnis tinggi, karena itu tingkat hunian propertinya juga tinggi, sehingga keuntungan yang diperoleh dari sini juga tinggi, sehingga ia bisa menyumbang banyak ke NU, baik ketika Muktamar maupun untuk sosialisasi dan pengembangan NU ke daerah-daerah lain, sehingga bisa dilihat NU berkembang sangat cepat dari Surabaya, pada tahun kedua telah menyebar di Jawa Tengah, bahkan pada tahun kelima telah menyebar ke Jawa Barat, bahkan ke Kalimantan dan Singapura.

Seperti dilukiskan Saifuddin Zuhri, yang menggambarkan Hasan Gipo sebagai sosok yang tidak hanya cerdas secara intelektual, tetapi juga gagah secara fisik. Karena itu, ketika terjadi perdebatan tentang masalah teologi antara Kiai Wahab Hasbullah dengan Muso yang ateis itu bisa mengganti kedudukan Kiai Wahab yang bosan menghadapi Muso yang hanya bisa debat kusir tanpa nalar dan tanpa hujjah yang benar. Maka dengan gagah berani ia melakukan debat dengan Muso tokoh PKI yang dikenal sebagai singa podium itu ditaklukkan. Setiap argumennya bisa dipatahkan, sehingga alumni Moskow dan anak didik Lenin itu keteteran. Tidak hanya itu Arek Suroboyo ini juga berani menantang Muso berkelahi secara fisik. Anehnya Muso yang biasanya *brangasan* itu tidak berani menghadapi tantangan Hasan Gipo. Selain menguasai ilmu agama, setiap orang pesantren selalu menguasai ilmu kanuragan, sebab ini bagian dari tradisi pesantren, dan tampaknya Hasan Gipo juga memiliki ilmu ini, itu yang membuat Muso ngeri menghadapi.

Jabatan ketua Tanfidziyah itu dipegang Hasan Gipo selama dua masa jabatan, baru pada Muktamar NU Ketiga 1929 di Semarang ia digantikan oleh KH. Noor sebagai ketua Tanfidziyah yang baru juga berasal dari Surabaya. Selanjutnya pada Muktamar NU ke 12 tahun 1937 di Malang kemudian KH Noor digantikan oleh KH Mahfud Shiddiq, kakak kandung KH Ahmad Shiddiq.

Pada periode awal ini, NU memang banyak diikuti oleh para pengusaha. Selain Hasan Gipo, ada beberapa pengusaha besar yang masuk ke NU yaitu Haji Burhan Gresik. Ia memiliki pabrik kulit dan persewaan rumah dan gudang. Kemudian ada lagi pengusaha besar Haji Abdul Kahar Kawatan Surabaya, yang menguasai perdagangan pertanian di Jawa Timur. Kemudian ada H. Jassin, seorang pemilik pabrik garmen yang khusus diekspor ke India dan Pakistan. Mereka semuanya pernah aktif terlibat aktif dalam Nahdlatut Tujjar. Maka, ketika NU berdiri secara otomatis mereka bergabung ke NU. Dengan demikian, NU bisa berdiri mandiri tanpa bantuan dari pemerintah kolonial, sehingga bebas menentukan gerak organisasinya dan mengatur pendidikan pesantren yang diselenggarakannya.

Pada periode awal ini, selain menggiatkan bidang pendidikan, NU juga sangat peduli dengan usaha pengembangan ekonomi dengan membentuk berbagai *syirkah*. Usaha impor sepeda dari Eropa dirintis sejak tahun 1935, karena untuk mencukupi kebutuhan pasar dalam negeri, dan tentunya sangat dibutuhkan sebagai sarana transportasi warga NU dalam mengembangkan jam'iyah. Selain itu juga dibentuk badan pengimpor gerabah dan barang kebutuhan lainnya dari Jepang. Usaha itu terus dikembangkan, kemudian NU juga mulai masuk lebih serius dalam bidang industri percetakan dan lain sebaginya. Atas inisiatif para kiai dan para tujjar yang ada dalam tubuh NU itu pergerakan NU semakin gencar, sehingga dalam waku singkat menjadi organisasi besar.

Selain bisnis yang bersifat kolektif, para pengurus NU sejak dari Kiai Hasyim Asy'ari, termasuk Kiai Wahab Hasbullah, Kiai As'ad Syamsul Arifin, Kiai Bisri, Kiai Muslih Purwokerto, semuanya mempunyai usaha sendiri-sendiri. Usaha itu dibangun selain untuk memenuhi ekonomi keluarga yang terpenting bisa menjadi kemandirian agar tidak minta bantuan pada pemerintah kolonial Belanda. Jajaran pimpinan NU terdiri dari orang-orang independen, tidak ada yang menggantungkan ekonominya pada birokrasi kolonial. Karena itu sejak masa kemerdekaan kemandirian kiai dan NU tetap terjaga, karena memiliki kemandirian secara ekonomi. Pembangunan ekonomi di sini ditempatkan sebagai strategi politik untuk menjaga kemandirian dan kebebasan warga dari ketergantungan dan tekanan dari penjajah.

Setelah tidak lagi menjadi Ketua Tanfidziyah PBNU, Hasan Gipo kembali mengembangkan bisnisnya, hingga semakin besar. Sebagian hasil keuntungannya tetap disumbangkan pada NU dan pesantren. Sebab pada masa rintisan NU membutuhkan banyak dana, apalagi saat itu Muktamar dilaksanakan setiap tahun, maka sudah pasti Hasan Gipo tergerak untuk membantu pendanan Muktamar NU setiap kali diselenggarakan, baik di Surabaya maupun di luar Jawa.

Aktivitas Hasan Gipo terus dilanjutkan hingga menjelang wafatnya pada tahun 1934, kemudian dimakamkan di kompleks pemakaman Sunan Ampel dalam pemakaman khusus keluarga Sagipoddin. Ia mempunyai tiga orang anak, yang kemudian melanjutkan usaha bisnisnya dan sekaligus sebagai penerus dinasti Gipo yang masih terus aktif hingga saat ini. ■

Sumber Bahan:
Disadur dari beberapa sumber dan hasil wawancara dengan H. Musa Jassin, salah seorang anggota Bani Gipo, yang tinggal di Kawatan, Surabaya.

Sumber Artikel:

1. https://www.nu.or.id/tokoh/sudagar-aktivis-ketua-tanfidziyah-nu-pertama-1-F0FLl; Jumat, 14 Juni 2013 | 01:03 WIB
2. https://www.nu.or.id/tokoh/sudagar-aktivis-ketua-tanfidziyah-nu-pertama-2-habis-sentx; Rabu, 3 Juli 2013 | 02:31 WIB.